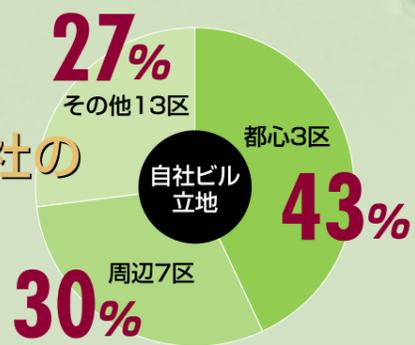
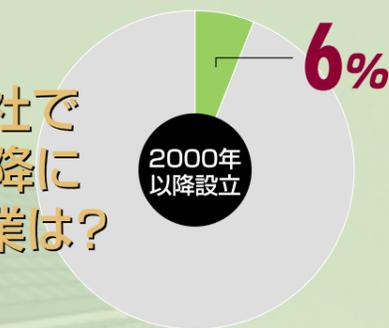


自社ビル事情 & 賃貸ビル事情

自社ビル本社の所在地は？



自社ビル本社で2000年以降に設立した企業は？



言うまでもないことだが、企業が拠点を構えるにあたっては、土地・建物を自らが所有する「自社ビル」と、ビルオーナーから賃借する「賃貸ビル」という、大きく二つの選択肢がある。いずれもメリット・デメリットがあるのは容易に想像できるが、実はこれまで、データでこれを示したものはあまり見られなかった。今回、「自社ビル事情&賃貸ビル事情」と題し同テーマを取り上げるにあたり、参考として東京本社の上場企業の状況を調査し、まずはその一部を右に表してみた。

「東京23区内に本社を置く上場企業1,720社のうち、本社が自社ビルの企業は26%」「自社ビル割合が高い業種のトップ3は、食料品・機械・電気機器・建設」「逆に賃貸ビル割合が高いのは、情報通信、サービス、金融」等々、グラフから読み取れることは数多い。また、「自社ビル本社の企業が、まだ1/4にも及ぶのか」「なぜ食料品メーカーの自社ビル率が高いのだろう」「金融業の自社ビル率はもっと高いと思っていた」という驚きや疑問もあるのではないだろうか。このデータは、あくまで東京所在の上場企業本社に限ったもので、決して法人全体を示すものではないが、その傾向には、やはりそれなりの理由が挙げられる。本稿、次章以降をご覧ください。前に、ぜひ一度、その背景を考えてみていただきたい。

そして昨年、自社ビルから賃貸ビルへの移転が、活性化してきているのは事実だろう。4、5ページに記した上場企業本社の移転ケースはもとより、自社ビルを売却して賃貸ビルへ移転するといった話や、弊誌「賃貸不動産市場、その動向と相場」で全国各地の市況を見ても、「郊外の自社ビルから、都心部の築浅・好立地なビルへ移転」といった事例が多々取り上げられている。

数年前、会計制度や企業評価のグローバル化や資産効率のアップ、キャッシュフロー改善の観点から、セール&リースバック(ビルの継続使用を前提にいったん売却し借り戻すこと)が数多く行われた時期があったが、今回の動きはそれとは別に、より実務に即した動向のように感じられる。本稿では、これら自社ビル・賃貸ビルを取り巻く状況と、自社ビルから賃貸ビルへの移転ノウハウを、それぞれCBREのプロフェッショナルが解説する。



本社が自社ビルか賃貸ビルかの比率

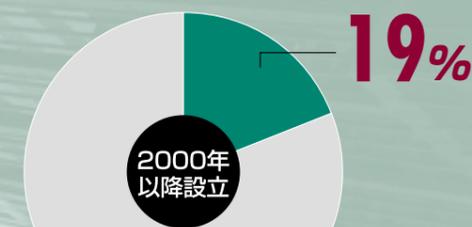
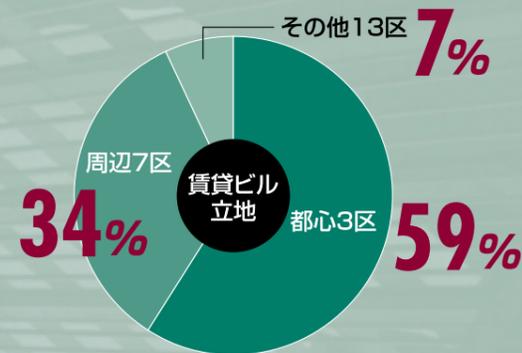
自社ビル本社の割合が高い業種、低い業種は？

業種	自社ビル本社割合	業種	賃貸ビル本社割合
30社	54%	食料品 56社中	46%
110社	41%	機械・電気機器 267社中	59%
35社	41%	建設 86社中	59%
22社	39%	運輸・倉庫 57社中	61%
62社	31%	卸売 201社中	69%
39社	30%	化学・医薬品 128社中	70%
19社	26%	不動産 72社中	74%
26社	25%	石油・ゴム・ガラス・金属 106社中	75%
19社	18%	小売 104社中	82%
15社	18%	金融 84社中	82%
28社	13%	サービス 217社中	87%
29社	11%	情報通信 258社中	89%
		26社	
		157社	
		51社	
		35社	
		139社	
		89社	
		53社	
		80社	
		85社	
		69社	
		189社	
		229社	

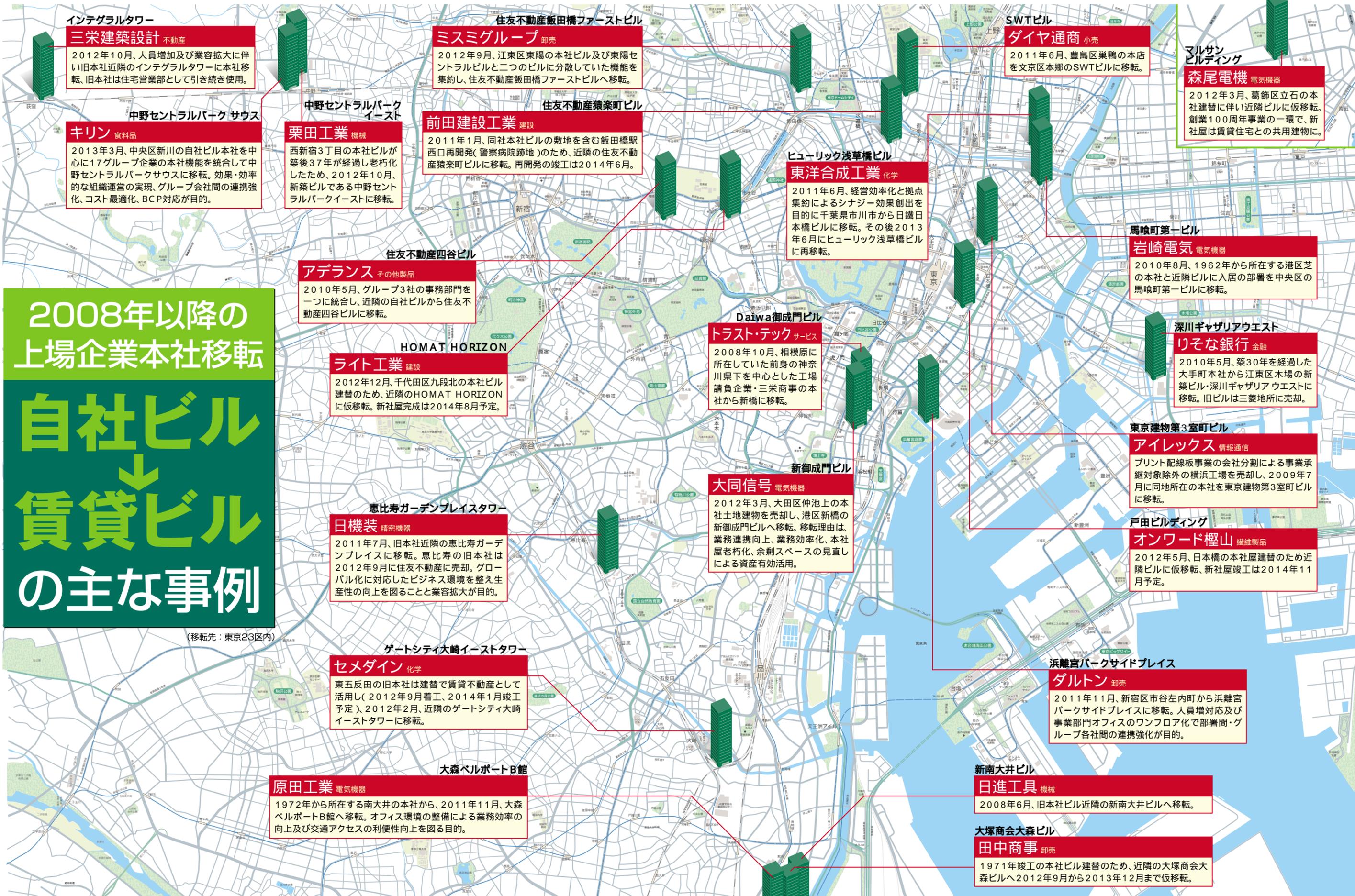
自社ビル・賃貸ビルの定義
 セール&リースバックや不動産子会社所有など、実質自社ビルとして使用されている場合は自社ビル本社に、逆に、関連会社や親会社がオーナーの賃貸ビルに入居している場合は賃貸ビル本社にカウントしています。

業務効率、コスト最適化、BCP対応の観点から進む、
 自社ビルから賃貸ビルへの企業移転。
 この潮流の背景、市場、ポイントを検証する。

賃貸ビル本社の所在地は？



賃貸ビル本社で2000年以降に設立した企業は？



2008年以降の
上場企業本社移転
自社ビル
↓
賃貸ビル
の主な事例

(移転先: 東京23区内)

進む自社ビルから賃貸ビルへの移転。 本業に有益な選択はどこにあるのか、 今、見直しのチャンス到来。

グローバル化・業務効率改善など 事業戦略で異なる移転の動機

今日、日本国内において本社移転を後押ししているのが、経済や事業のグローバル化による国際競争力強化を目的とした経営戦略・事業戦略による動きです。今回の「自社ビルと賃貸ビル」というテーマに関連して都内23区に所在する上場企業1,700社を調査したところ、大企業では資産価値の高い都心一等地に自社ビルを構えているグローバル企業が非常に多いことが分かりました。ここから賃貸ビルに移転するという決断は、ある意味グローバル競争に勝ち抜くための決意の表れと言えるかもしれません。

例えば先のキリンホールディングスが本社を中央区から中野区に移転させたケースなどを見ると、グループ統合による総合力強化とシナジー効果を狙った大きな戦略に基づいたものであり、また中野という立地を選んだことについても、それだけの決意を感じます。現在大企業のほとんどは「グローバル化」を意識しています。そのため投資の優先順位を検討する際、国内の自社ビルに投資するなら海外に工場を建てたり設備を増強するといったことに重点が置かれるようになっているのは当然の流れでしょう。その分、国内では身軽な賃貸オフィスに入居することが多くなるのです。さらに将来的には、法人税や賃金コストが安く、優秀な人材が確保しやすい海外に本社を移す企業が出てくるかもしれません。いずれにしても、大企業はグローバル競争を意識した立地戦略と機能性・安全性の高い建物の両方の条件を満たす賃貸ビルを選択しています。

一方、中堅、中小企業ですが、こちらは山手線の外側ではあっても、都心に比較的近いエリアに自社ビルを構えているケースが多いと言えます。こうした中堅以下の企業では、グローバル競争に参入するために国内は身軽にしようという経営者もいれば、自社ビルは企業の信用力を示すものであると考え、それを重視するトップとに分かれる傾向にあります。

もう一つのキーワードは集約による「業務効率の改善」です。もともと数千人規模が本社で働く大企業では、ワンフロアどころかビル1棟を使っても社員は収まりきらないでしょう。しかし、社員規模が数百人程度の企業にとって、数十人ずつが多フロアに分かれる自社ビルよりも、全社員がワンフロアに集まり、コミュニケーションを高めてコラボレーション効果を追求するメリットは計り知れません。特に新しい知恵を駆使して、グローバルな競争力を持つ商品やサ

ービスを創造するうえで絶大な効果を発揮するでしょう。

業務効率や事業スタイルを改善して、世界に打って出るために大型の賃貸ビルに移転しようとする中堅企業は少なくありません。これまでのように賃料相場が低迷している経済環境が、こうした移転への流れを促進させていると言えるでしょう。

本社移転に拍車をかける BCP意識の向上

企業が本社移転も含めた拠点再編を加速させていますが、その要因の一つが先の東日本大震災後に注目されたBCP対応です。かつて不動産業界では、千代田中央-港の主要3区にはメーカーや金融、商社などが、新宿-渋谷には販売・サービス系・ITの業種が多く集積している、つまり業種による立地の棲み分けがあるという認識でしたが、それが変化してきています。

移転先のビルを選ぶ基準も、その企業がBCPを考えるうえで重視するポイントによって異なります。例えば銀行は、災害時においても72時間はシステムダウンを起こさないよう義務付けられていますから、当然ながら電力系のバックアップが重視されます。それ以外の業種でも、大型の非常用発電機が設置できるとか、あるいは揺れの被害が少ないよう免震・制震装置の有無に留意したり、移転候補地を地盤の堅いエリアや、海拔の高い高台に絞るといったケースが見受けられます。港区海岸に本社を構えていたある精密機械メーカーは、当初同じエリア内で移転先を検討していましたが、その最中に大震災が発生したことで立地選定の方針を大きく転換し、現在は海拔の高い永田町に本社を移しました。

こうした動きの中でも顕著なのが、自社ビルから賃貸オフィスビルへの移転です。当社が昨年に扱ったオフィス仲介においても、約20%がこのケースに当たります。その背景にあるのが、まず自社ビルの老朽化だと言えるでしょう。都内にある多くの自社ビルは、すでに築数十年が経過している建物が大半です。同じ築年数を経たビルであっても、賃貸オフィスビルであれば、これはテナント流出防止対策としてオーナーの責任で対策すべき課題であり、テナント企業に大きな負担はありません。しかし、もし自社ビルであれば、耐震対応から様々なバックアップ機能まで、すべてを自らのコストで対応しなければなりません。言うまでもなく、これは企業にとっては大きな投資です。明日、再び発生するかもしれない大災害に対して、後何年使えるか分からない自社ビルに、そこまでの経費

と労力をかけるのかが疑問視されているのではないのでしょうか。築浅の自社ビル、あるいは建て直して入居しなおすと決断した企業は別にして、安全性に不安を抱えたビルにしながら大きな投資を行うだけの価値を見い出せないと考えた企業は、一刻も早く移転すべきだと決断したことでしょう。東日本大震災にはそれだけのインパクトがあったと言えます。

自社ビルからの移転を阻害する 最大の要因とは

自社ビルからの移転を考えるうえで、企業側がよく心配するポイントが、ビルあるいは跡地をどう処分するかという問題です。築年数が古くて安全上の問題がある自社ビルを賃貸することは考えられませんから、取り壊して土地だけを売却するか、駐車場などで活用するという選択肢があります。また、築年数が浅い、あるいは耐震補強をしているが大規模ビルに移転するという場合は、一緒にいる必要がないグループ会社に賃貸するといった方法もあります。例えば、ある大手製薬会社は、拠点集約のために千代田区の自社ビルから港区の賃貸ビルに移転しましたが、転出した後の自社ビルにはグループ会社が入居しています。また、仮に売却を考える場合でも、東京23区内の土地であれば、まず売れない土地はないと言えますので、それほど心配する必要はありません。

実は、大手、中堅企業を問わず、移転を阻む最も大きな理由の一つは、創業者一族の自社ビルへのこだわりの強さです。ここで私自身の体験をご紹介します。本社を関西に置くある企業から、都心にある古くなった東京の自社ビルをどうすべきか、という相談を受けたのは一昨年のことでした。一部を貸していたテナントが退去してビルの約1/3が空き、自社の社員も海外への赴任者が多くなり、スペースの空きが目立つようになっていたのです。要は建て替えるか、跡地を売却して賃貸ビルに移るかの選択なのですが、建て替えるなら容積率いっぱいビルを建てることになり。しかし、将来的に国内勤務の社員が増えることも想定できず、結果的にはほとんどをテナント貸して埋めるしかないという予想が立ちました。それならば、本業でない不動産賃貸業に手を出すより、売却して人員の増減に対応しやすい賃貸ビルに移るべきだとアドバイスしたのですが、創業家の一声で、移転計画自体が先送りとなり、新しく安全で設備も充実したビルに移転したいという社員一同の願いは叶えられませんでした。BCPの観点では、かつ

て同社の関西本社が阪神淡路大震災を経験していたため震災への意識が高く、東京のビルも築年数を経ているものの耐震補強済で、東日本大震災の時も被害は軽微なものでした。この点は幸いだったと言えるでしょう。

こうした事例は企業規模の大小にかかわらず、数多く存在します。CREや経済合理性といった概念だけでは決められないというのが実情なのでしょう。

企業活動とその拠点 本来あるべき姿とは

ここまで、いくつかの事例をご紹介してきましたが、では、自社ビルとは本来、どのようにあるべきなのでしょう。私たちは企業のビジネスの方向性と、その拠点戦略がマッチしていることが最も重要なのだと考えています。

事業の方向性とは、大きく二分すると、先にも触れた通りグローバル化を目指すのか、あるいは国内で勝負するのかといったことです。大雑把な判断ではありますが、グローバル化なら海外投資を優先するでしょうから、国内の特に自社ビルへの投資はあまり重視しないでしょう。一方、日本国内だけで勝負できるなら、ビジネス一等地に自社ビルを構えることも、事業上メリットになる場合があります。いずれにしても、自社ビルを保有することが企業プレゼンスを高めるといったこだわりを持つことではなく、本業の業績を上げ会社が成功するうえで、今の自社ビルが機能的に貢献できているのかを判断することが重要なのです。

コンサルタントとして、こうした点を見極めるうえでのポイントは、例えば本来であれば1拠点で事業を行った方が合理的であるにもかかわらず、自社ビルで収まり切らないため機能分散している、それがコミュニケーションを阻害する要因となり、結果として業績が伸び悩んでいるといった拠点戦略のあり方から、接客スペースが狭いか会議室が足りないといったオフィス内の執務のしやすさを左右するワークプレイス戦略のことまで、多岐にわたります。つまり、CR的視点に立って、ビルやオフィス空間と事業形態が合っているかの関係性こそが本来解決すべき問題なのです。

こうした点から考えると、立地条件はもとより、決められた大きさのなかで様々な制約を受けなければならない自社ビルのあり方については、事業に対してどれだけ貢献しているのかという観点から今一度見直されることをお勧めします。



シービーアールイー株式会社

オキュパイアーサービス CREソリューションズ

三好 孝治

現状の執務環境の確認が不可欠。 自社ビルから賃貸オフィスビルへの移転で、 陥りがちな罠とその対策。



プロジェクトマネジメント
ディレクター

和気 学



プロジェクトマネジメント
プロジェクトマネジャー

針谷 直樹

シービーアールイー株式会社

自社ビルから賃貸ビルへ 移転が増えるこれだけの理由

近年、自社ビルを退去して、賃貸のオフィスビルへと移転する企業が増えています。以前はバランスシートにおける資産のオフバランスを目的としたものが多かったようですが、最近ではその傾向に変化が見られます。

その一つがファシリティコストの削減です。自社ビルを保有していると固定資産税がかかるのはもちろんですが、それ以外に、維持・管理の費用がかかります。例えば外壁清掃や外構の植栽の手入れ、さらに大掛かりなところではビルの修繕計画などがあり、これらのコストと人材を自前で用意する必要があるわけです。実は、このコストは思いのほかかかります。

一方、賃貸オフィスであれば、自らの負担は専有のスペースのみの維持・管理で済みます。共有部の電球が切れていたら管理センターに電話をすればいいだけで、極めて容易。手がかからないと言えるでしょう。

特に、情報通信インフラのライフサイクルが、技術革新によりますます短くなっています。自社ビルの場合、所有ですから自由度は高く手は入れやすいものの、点検・工事を定期的に行うには多大なコストがかかるうえ、最新のITインフラを設置しようとしても、場合によってはビル側のスペックから導入できないといったケースもあり得ます。賃貸オフィスにおいても導入できるビルできないビルはあるのですが、最初からユーザーのニーズに合致した設備が整っているビルを探せばいいわけですから、コストも安く選択肢も幅広いと言えるでしょう。

逆に、コスト削減というわけではなく、年間のファシリティコストが上昇しても賃貸オフィスに移る企業もあります。その目的の大きなものとしてはブランディング力の向上が挙げられるでしょう。都内にある多くの自社本社ビルは、規模も小さく、また駅から遠いなど立地に難がある物件がほとんどです。しかも一昔前と比較して、自社ビルということ自体に、以前ほどのプレゼンスがなくなっているようです。例えば、丸の内にあるビル群のように、歴史的価値があるビルを文化財レベルの建物として所有・保護することには大きな意味があるでしょう。しかし、販売やサービスを提供する企業に

とって、建物がバリューを発揮するかという難しいところですが、賃貸物件を選択するうえで優先順位が最も高い“立地”のメリットが、自社ビルの場合には完全に固定されて得られないとなると、実ビジネスはもちろん、リクルーティングの面でも不利になるのは当然です。

一方、この数年、東京都心周辺部エリアにおいて、新たな街づくりとも言える駅近隣地域を巻き込んだ大規模な再開発が行われています。敬遠されがちな郊外の再開発の例では、新たなオフィス街が出現したにもかかわらず、土・日には家族連れやカップルで賑わっているなど、そのオフィスに進出する企業にとっては、カスタマーにアピールしやすい状況がセッティングされていると言えます。自社ビル単体では街は変えられませんが、開発に乗ったイメージアップ戦略を取ることができるのも賃貸オフィスビルの強みでしょう。

昨今の本社移転の最大の理由となるのがBCP対応です。首都圏、特に東京にある自社ビルは、すでに築数十年が経過した物件が多くなっています。つまり、新耐震基準にも適合していないビルが数多く存在するわけです。補修には限界があるため、老朽化や耐震性に対する不安から、制震などの新築ビルに移転したい、あるいは武蔵野台地のような地盤が安定しているエリアに移転したい、というニーズは東日本大震災以降、確実に増えています。

老朽化だけでなくトレンドとの乖離もあり、ビルの耐用年数は長くても50年程度ですから、企業にとって自社ビルを建て直す、あるいは賃貸ビルに移転するといった決断は、どこかのタイミングで必ず迫られることとなります。そのなかで、維持し続けることが有益なのかどうか、きちんと検証することが求められる時代に入っていると言えるでしょう。

自社ビル本社ならではの 驚くべき移転の作法

私どもは企業移転プロジェクトマネジメントの専門家として、本社ビル移転を決めた企業と数多く関わってきました。その中で、見落としがちな考慮すべき点として、地域の行政や自治体との調整が挙げられます。これは思いのほか重要なポイントで、某企業が移転する際には、社長自らが、これまで拠点を構えていた自治体の長に挨拶に行かれていたほどです。それまで、その自治体の大き

な収入源となっていた税収がゼロになってしまうのですから、地域としては大きな痛手。もちろん、賃貸ビルからの移転でも転出は同様なのですが、自社ビルであれば、それだけ長い年月にわたってその地でビジネスを営んできたわけですから。地域の住民や自治体とのつながりが深くなるのは当然でしょう。コンシューマーを対象とするBtoCビジネスはもちろんですが、地域社会への貢献として、例えば祭りの時には協賛金の提供や人手の確保まで、年間予算までとっている企業は少なくありません。

社員の方々も、その地域の住人という意識を持っている方が多いようです。長くその地で働いていることで、こうしたCSR(企業の社会的責任)の意識が企業のみならず、社員にまで染み込んでいるでしょう。賃貸から賃貸へと移る新興企業の方々には考えられないかもしれませんが、自社ビル本社の移転では、まずこうした気持ちの面でのしがらみを断つことから始めなければならないのです。

賃貸ビルの制約を理解することが 本社移転成功の第一歩

自社ビルの最大のメリットは、その自由度の高さでしょう。必要とあらば、都度、改修工事を繰り返し、希望通りの施設にしていけることができます。ビルの外構に監視カメラを付け、警備員を立哨させて、アポイントメントのない車は駐車場に入れさせない。来客の出入りは秘書室や総務部でチェックする。館内に時報代わりのチャイムを鳴らす。VIP専用エレベータを運転させる。駐車場に運転手の待機場所を設置する。車を洗うための洗車スペースを作り、掃除道具を置く。冬用タイヤの置き場を作る。社内メール使用の郵便受けをエントランス脇に設ける、等々。専有部分と共有スペースの区別がありませんから、自社ビルならば、適法の範囲で、敷地内にどんな設備を入れようと、空いているスペースをどのように使おうと自由で、誰からも文句を言われることはありません。

しかし、賃貸オフィスビルでは(1棟借りのケースは別ですが)、これらのことはほとんどできません。ですが、長年、自社ビルで働いていたの方々には、この区別がつかないことが多いのも事実なのです。私どもでは、クライアント企業の賃貸オフィスへの移転が決まった際、まず、やりたいことと同時にできることとできないこ

との区別を明確にし、なぜできないのかを説明することから業務が始まります。

利用できるスペースの面積とコストの関連性も同様です。賃貸であれば、借りる面積が広がれば、その分、コストが上昇するのは当然のことです。つまり金額に紐づいた物差しが必要な面積を割り出さなくてはなりません。ですから、昼食時間以外は利用されなかった社員食堂、不要になった書類が山のように積まれた倉庫、総合病院のような立派な医療スペース、社員の部活動で利用する和室など、業務に直接関連しないスペースを、どこまで削れるかも重要となってきます。

特に意識しておきたいBCPとIT構築 まずは、これまでの執務環境の確認から

BCPにも関係がある備蓄倉庫も同様です。最近では社員の2~3日分の非常食用料や毛布、加えて地域住民への配慮から、その何倍もの食品や日用品を備える企業も少なくありません。しかし、こうした品物をストックしておく備蓄倉庫について、自社ビルでは執務部分の脇に山積みになっているためスペースとして捉えていなかったり、各部に分散されているためボリュームが把握できなかったりと、使用面積として闇に隠れてしまっていることが多々あります。そのまま移転を進めしまうと、新オフィスで「置くところがない!」ということになりかねません。

BCPと言えば、設備面についても自社ビルから賃貸ビルへの移転では確認が必要なことが多々あります。例えば、業務を維持するための非常用発電機など、自社ビルの時は設置されていたとしても、まず、その企業にとって必要な災害時の運営レベルの確認から始まり、必要な容量を満たす発電機が置けるのか、運用はどうするのか等をしっかりと把握しておく必要があります。

ITのネットワーク構築も同様です。自社ビルならばテレビ会議システムでもパラボラアンテナでも、建物に無理を利かせて設置することができるでしょう。しかし、賃貸では電気容量が足りない、回線が引けないといったことが起こり得ます。また、実現のためには多大なコストが必要になることも考えられます。

本社オフィスの移転時は、こうした設備を刷新するいい機会でもありますから、インフラの基本方針や基本計画をしっかりと立てるこ

自社ビルと賃貸ビルのメリット・デメリット比較

タイプ	自社ビル新築	既存ビル取得	注文建築	1棟借り	フロア賃借
構築手法	所有地、もしくは取得した土地に自社ビル 自社仕様のビルを新築する。	必要な規模のビルを購入し、 自社仕様に改修する。	地主にビルを開発してもらい、 ビルごと賃借する。	必要な規模のビルを、 ビルごと賃借する。	一般的な賃貸オフィスビルの フロアを賃借する。
拡張性	人員増への拡張には対応しづらい。	人員増への拡張には対応しづらい。	長期契約を求められるケースが多く、 人員増への拡張には対応しづらい。	同じビルでの拡張はしづらいが、 移転により対応可能。	人員増への拡張は、館内増床や 移転によりフレキシブルに対応可能。
自由度	思い通りの仕様・利用が実現できる。	原設計の制約はあるが、 比較的思い通りの仕様・利用が実現できる。	ニーズに合致した仕様・利用上の 自由度については、 自社ビルに近い。	1社使用となるため、 一般的な賃貸オフィスビルより 利用上の制約は少ない。	貸方基準や館内規則等があり、 利用上の制約は多い。
選択肢	案件数は比較的多く、選択肢は多い。	案件は少なく、ニーズに合致した物件が 見つかる可能性は低い。	郊外型の案件に 比較的多く見られる。	案件は少なく、 ニーズに合致した規模・性能の物件が 見つかる可能性は低い。	マーケットの中で最も案件が多く、 選択肢は多い。
維持管理	管理運営について手間とコストがかかる。	管理運営について手間とコストがかかる。	管理運営費等の大半を 負担するケースが多い。	管理運営費等を負担するケースもある。	共益費の負担は必要であるが、 手間はかからない。
BCP対応	非常用電源確保、耐震性能、 従業員の安全確保等、 いずれも対応しやすい。	取得ビルの性能に左右される部分はあるが、 比較的対応しやすい。	非常用電源確保、耐震性能、 従業員の安全確保等、 いずれも対応しやすい。	入居するビルの性能による。	入居するビルの性能によるが、 その選択によっては 最先端のBCP対応が可能。
IT環境	回線の選択・拡張性、電源容量、 個別空調、ガス消火設備等、 いずれも構築しやすい。	取得ビルの性能に左右される部分はあるが、 比較的構築しやすい。	回線の選択・拡張性、電源容量、 個別空調、ガス消火設備等、 いずれも構築しやすい。	回線の選択・拡張性は高いが、 その他は入居するビルの性能に左右される。	入居するビルの性能によるが、 その選択によっては 最先端のIT環境の構築が可能。
ブランディング	思い通りの建物仕様が実現できるものの、 高コストかつ立地は限定される。	思い通りの建物仕様が実現できるものの、 高コストかつ立地は限定される。	自社ビルと同等の ブランディングが可能だが、 立地の優位性確保は難しい。	自社ビルと同等の ブランディングが可能であり、 立地の優位性も確保しやすい。	立地や他テナントに影響され、また、 サインやエントランスのみの対応だが、 立地の優位性は確保しやすい。
その他	<p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社ビルとして、フルオーダーの計画が可能。 <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・イニシャルコストが多大。 ・入居後もビルの維持管理費がかかる。 ・土地購入から入居まで時間がかかる。 	<p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・案件次第で割安で自社ニーズに合ったオフィスをつくることできる。 <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・改修工事のイニシャルコストが多大。 ・入居後もビルの維持管理費がかかる。 	<p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・計画段階から自社ビルと同等の仕様を計画することができる。 <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・物件を選定してから入居までに時間がかかる。 	<p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビル設備の維持管理・改修計画等はオーナーが行うため手間がかからない。 <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・建物修繕費を一部負担することもある。 	<p>メリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビル設備の維持管理・改修計画等はオーナーが行うため手間がかからない。 ・案件次第で、ワンフロアで必要面積を確保できる。 <p>デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内装工事の制約が多い。 ・オーナーや入居テナント等、他者からの影響を受けるリスクがある。

とが重要になります。また、フロアレイアウトや設備面以上に大切なのが、使い方（働き方）の変化です。従来の仕事の仕方でも重視しているのは何なのか？ 賃貸オフィスに移ることで変えられるのか？ 変えられないならどのような手段があるのか？ といったオペレーションの検証が的確でなければ、オフィスだけが新しくなっても意味がありません。加えて、こうしたことにはセオリーがなく、自社内の理屈だけでは分からないことが多々あります。自社の常識が世間の非常識である事例は枚挙に暇がありません。ですから、私ど

もとしては、まずこれまでのオフィスの執務環境をしっかりと確認し、要望の本質を把握し、必要なファクターを徹底的に引き出しながら、最適な新本社オフィスをつくっていきます。この見極めこそがプロジェクトマネジメントの最も重要な役割だと考えています。

使用面積のフレキシビリティが賃貸オフィス最大のメリット

現在、都内にある自社ビルの多くは、敷地面積が300~400坪

の5~6階建という規模が一般的なサイズではないでしょうか。各部門が多層階に縦割りで入居し、しかもスペースが決まっているので、人員規模が拡大すれば、必然的に周辺の賃貸オフィスビルを借り増ししなければならないのが実情です。こうした企業が、プレートの大きなビルのワンフロアに集約するだけで、部門間のコミュニケーションが格段に良くなり、業務改善につながったという声をよく耳にします。また、逆に業務の規模が縮小してビルの一部が空いても、本社ビルだけに他社には貸しにくく、結果として維持管

理コストばかりがかかるといったケースもあります。賃貸オフィスであれば、こうした企業の拡大・縮小といった変化にフレキシブルな対応が可能となります。冒頭で述べたようなファシリティコストの削減、企業ブランド力、BCP対応に加え、こうしたフットワークの軽さと、コミュニケーションアップによる業務改善も、本社移転の重要なファクターであることは間違いなくと